



放眼東協市場

越南自行車市場考察(上)

圖◎巫明維；文◎吳敏正

除了中國大陸之外，越南可說是臺商自行車業聚落最完整的海外生產基地，在大陸勞工薪資不斷節節上漲之際，許多大陸設廠的兩岸自行車業者，都在思考是不是應該往人力成本更低的越南挺進？而中國自行車業自 2011 年起開始率團，且在胡志明市舉辦自行車展，從中也可看出中國自行車業有多看好越南與東協諸國的內需市場。

的確，越南勞工目前平均薪資僅約大陸的一半，但語言不通的難題和時常傳出的

罷工，卻也讓觀望的業者們心驚驚！究竟越南的自行車業現況如何？當地的投資環境是否有利？越南內銷與外銷的利與弊？都是業者們亟欲了解的資訊。輪彥特地走訪 16 家在越南落腳經營的臺資業者，以及透過當地自行車聯誼會、平陽省臺灣商會與駐胡志明市臺北經濟文化辦事處的經驗分享，親身深入了解，為業者帶回第一手訊息，對於越南的自行車市場現況與投資環境，業者將有更進一步的認識與了解。



從頭認識越南

越南位於東南亞印度支那半島東岸。北與中國接壤，西接寮國、柬埔寨和泰國灣，東瀕南中國海和東京灣。面積為 331,410 平方公里，約為臺灣 9 倍大，人口約 9,000 萬人，年平均國民所得約 1,300 美元，基本薪資現約為 230 萬越盾（約 110 美元）。

由於越南擁有龐大人口，加上近年來經濟快速起飛，且可作為進入東協市場的基地，因此吸引了不少臺商進駐越南。在 2011 年，當全球經濟面臨衰退的同時，越南的成長率卻高達 5.89%，充份展現出新興國家的發展動能。

越南的投資條件

越南從 1986 年開始採取經濟革新政策，利用多項租稅優惠策略吸引國際投資者，1988 年開始有第一批外資進入，臺灣的自行車業則多在 2000 年左右到越南設廠，當

時當地政府多提供 4 年免稅、4 年減稅的優惠，不過開放至今已過 20 年，越南產業也在升級，因此現在能適用稅務減免的產業，多屬高附加價值、高科技、低污染的電子業、生技業、醫療等。不過平陽省臺灣商會會長陳志成也提醒，雖然機械化、科技化的產業會較有利，但若是尖端科技的產業，可能就要考量供電品質的問題。

土地、勞工薪資，相對其他國家更低。雖然近年來胡志明市及周遭地區的地價不斷攀升，不過較偏遠的地區，土地仍然便宜。而其勞工基本薪資現約為 215 萬越盾（約 110 美元），如果加入加班費、津貼等費用，一般勞工所得大約 150-200 美元；雖然基本薪資經常在調整，如 2012 年就調漲了 3 次，預期 2013 年初也將再調升，不過整體而言，仍比中國大陸的勞工薪資低約一半。

臺灣、越南的地理位置很相近，臺灣的桃園機場、清泉崗機場和小港機場都有班

機直飛，搭飛機 3 個多小時就到了。對臺商來說，由於越南受中國文化影響深遠，越南的生活習慣、風俗民情更接近臺灣，像越南也過中秋、新年等節日。而且當地也有很多華人後裔，臺商來到越南往往比較容易融入，許多臺商的辦公室人員也都會找當地懂中文的華人後裔。

臺商來越南投資已超過 20 年，根據駐胡志明市臺北經濟文化辦事處處長楊司恭表示，臺灣人前往越南娶妻已有 10 萬人，到臺灣工作的越南勞工也有 6-7 萬人。所以總計已有十幾萬人到臺灣，而到越南的臺商長期居住者也有 4 萬人，雙方交流很多，人民互相都有一定了解，因此溝通也更容易。

東協 10 國的人口高達 5.6 億、GDP 高達 1.2 兆，越南身為東協成員國，也是前進東協市場的重要基地，許多臺灣自行車業在越南設廠，著眼的都是要透過東協自由貿易協定的優惠稅率，搶攻使用量都很大的東南亞自行車和機車市場，甚至再藉此打入東協加三的中國大陸、日本和韓國市場。

臺商在越南發展狀況

臺商自越南開放至 2011 年，逾 20 年來在越投資金額約為 235.20 億美元，案件共有 2,219 件，在過去 20 年排名第一位，現今則已被新加坡、南韓和日本超越，投資金額目前位居第 4，不過臺商有許多是透過第三國名義前來投資，若再加上「人頭」投資，實際估計在越南的投資金額至少在 300 億美金以上，仍是最大的外資。推估臺商在越南投資或從事經營活動約有 3,500 家之多，而長期居住在越南的人數，應有 40,000 人以上。

臺商進入越南以紡織成衣、鞋類、木製品、自行車、機車等製造業為主要投資，光是三陽機車就有五、六十家廠商組成的供應鏈，傢俱業也有幾百家，皆發展得不錯，



▲經濟中心胡志明市與鄰近的平陽省，地價與物價都不斷攀升。



▶目前越南大多為勞力密集度高的產業，如何管理是一大學問。

少數則從事營建業、不動產及農林業。平陽省臺灣商會會長指出，八成的臺商都集中在平陽省周圍，多屬於傳統產業及其周邊工廠，現在也出現一些半導體、電路板，食品業等，以平陽省來講，發展比較快的是養殖業，因為越南海岸線很長，有利漁產養殖，現在金車、統一、大成都是在當地生產飼料。

根據駐胡志明市辦事處資料，近年來臺商在越南投資件數仍在增加，包括東元集團、燁聯鋼鐵、仁寶集團及鴻海集團也已開始在越投資，預計電子零組件協力廠商將陸續前往。另外臺商大亞公司於 2006 年為外資上市之第 1 家外資公司，隨後有東光、昌益、大同奈、富力及皇家公司等上市。



▲臺商可說是越南第一大外資，且八成都集中於平陽省一帶，神浪二工業區內可見整排的臺灣餐廳。

辦事處楊處長認為，未來 5-10 年，傳統產業還是主流，即使越南的通膨高（2011 為 18.58%），但越南土地夠大，人口多且結構年輕，人口 35 歲以下佔 70%，對臺商有利，製造業還是很有前途。以 10 年之後來說，高附加價值商品如化妝品、手機等產業，則是未來趨勢。不過仍須視基本產業與資源性產業的發展，例如現在有很多汽車裝配廠，所有東西都是由國外進口，如果基礎產業無法支持，則高科技產業也不容易發展。所以很多業者都在期待更多的資源性產業進駐，像是 2011 年中鋼在越南頭頓設廠，以及 2012 年台塑也在越南河靜興建鋼廠，對許多加工業而言將相當有利。生產導線的台發經理廖榮洲就指出，台發的主原料是鋼線和內控線，若是從臺灣進口原料約要多 5% 的稅，如果是半成品則稅率更高，約高 5-10%，唯有從越南當地取得才能降低成本。

長駐越南須知

雖然自 1986 年起越南改革開放，鼓勵外資，但辦事處楊處長提醒，越南仍然是一個共產國家，以黨領政，共產國家還是有其限制，臺商目前在這裡生活、做事業都很順利，但在言論上、辦活動上仍要注意，例

如臺灣的慈善團體要到全球各地做善事，捐物資、下鄉行醫義診、弘法辦法會等都沒問題，但來越南就要尊重其體制，凡事都要先申請，否則都是非法的，可能被臨時取消、驅逐出境。尤其像公司執照內容裡面寫了什麼就要做什麼，要做新的東西，就得更改投資執照，不能便宜行事。既然待在越南，不要去想說好或不好，而是這個國家的體制就是這樣。

在宗教方面，越南是個宗教自由的國家，佛教、天主教、基督教都是合法的，其中以佛教最多，並且和臺灣同屬大乘佛教。

在醫療方面，主要為本地包括越資、外資醫院，也有少數臺灣醫生在執業，在越南的臺商在這裡多有加入臺灣健保，如果是小病痛，大多會選擇看臺灣醫生，或是自行服用成藥，急症就到當地醫院。若非急症，還是會回臺灣看病，畢竟在越南看病，仍有語言上的隔閡。到目前為止，越南都還沒有臺灣醫院，雖然許多臺商殷殷期盼能有臺灣人開設、講中文的醫院，但楊處長認為現階段仍有其困難，例如要請臺灣醫院來越南開分院，很多臺灣醫生都是在大醫院上班，同時又開診所，若真是要在越南開醫院，醫生的收入就會減少，而且醫生在臺灣的地位高，能來越南待多久？若是用輪值的，則病患每次來都是看到不同的醫生，醫病關係也不會穩固。

在就學方面，越南有美國、英國學校，如果要受臺灣教育也有專門的臺商子弟學校，從幼稚園到高中一貫制，不管教材、老師、校長都是來自臺灣，讓臺商子弟可受正統臺灣教育，而且學歷受到承認，即使回到臺灣也不會脫節。

越南治安目前尚稱良好，持械搶劫及擄人勒索等案件極少聽聞，惟近年貧富差距漸大，且吸食毒品不良份子漸多，偷搶案件亦漸多聞，所以在當地除了錢財不露白外，也盡量不邊走邊講電話，以免手機被搶。

臺灣與越南的聯姻

臺灣男性和越南女性通婚的情形，不管是在越南當地或臺灣都很常見，至今嫁到臺灣的越南女性已超過 10 萬人。一般有兩種狀況，第一種是到越南的臺商，在當地工作認識越南女性而結婚，大多是因工作關係而認識，因此容易溝通，互相了解雙方背景，婚後的問題不多。

至於臺灣人到越南娶妻，則常發生不少狀況，辦事處楊處長指出，越南人肯嫁到臺灣，大多是下六省（越南南部舊稱，現已改為 13 個省市）的農村婦女，當然是因為看到臺商的經濟狀況好，希望藉此改善生活；然而現實的狀況是，一般娶不到老婆的臺灣男性，其社經地位也較低，經濟狀況自然不如越南新娘所預期。但越南女性很顧家，結婚以後通常也會希望家鄉父母親、兄弟姐妹都能過得更好，所以大多希望可以寄錢回家，這時就攸關男方的經濟狀況。往往一開始就會有生活習慣的磨擦期，如果臺灣男性不了解其想法，不願意讓她寄錢回家，就容易引發家庭糾紛；加上許多越南女子嫁到臺灣，不只要顧家，還得出去工作，生活沒有想像中好，若先生又不太體貼，很容易讓婚姻亮紅燈，所以常看到越南配偶一旦拿到國籍，可能就離開先生，又或是帶著小孩回越南。因此辦事處也經常在越南當地為臺灣先生尋找他們的太太，當和事佬勸太太回家，盡力讓事情圓滿解決。

越南當地的自行車業發展

目前在越南設廠的臺灣自行車業者約有 30 家，成車廠有郁琿、莊盟等，零件廠有鋒明、弘越、旺昇、采岩、百岳、享勵、雅邦、桂盟、鉉光、太宇、建興、勝凱、建大、連福、正新、合宇、超音速、日富、德一、台發、



▲越南女性大多身材纖細、皮膚白皙，加上生性勤奮，因此是許多臺灣男性選擇外籍配偶時的首選。



▲不少自行車業者都是在 1999 年時跟著組車廠郁琿一起前進越南，因此現在工廠都在同一條路上比鄰而居。

松田、國祥、欣聯、虎牌、隆輝、宜興、和欣等，以及新設廠的旭升等自行車業者。

臺灣自行車業者在越南經營已有十幾年，從組車、車架、零件到電鍍加工都有，供應鏈堪稱完整。在 2000 年就前往越南投產的鋒明座墊，經歷了越南自行車業的成長與衰退，曾擔任平陽省臺灣商會會長、現任自行車聯誼會會長的鋒明執行長蔡文瑞認為，能撐過 2006-2010 年反傾銷制裁的越南臺商，表示體質都相當穩健，目前越南當地的臺商自行車業已形成聚落；且自 2010 年 7 月，歐盟對來自越南進口的自行車取消反傾銷稅，也是一項利多，是臺灣自行車業者海外拓展可以考慮的地點。

過去十年自行車業的盛與衰

蔡文瑞回憶道，過去越南自行車業確實曾有一段相當好的光景，由於 2000 年時臺



▲越南自行車業者積極自我提升，定期舉辦TPS觀摩，互相交流砥礪。
◀當地組車廠的興衰，直接影響了自行車業上下游供應鏈的發展。

灣與中國的自行車業都已相當成熟，看好越南擁有輸歐稅率低和勞工成本低的優勢，當時有不少組車廠、零件廠都紛紛前往越南設廠；至 2005 年已有 7 家組車廠，當地臺商自行車業都發展得不錯，不斷擴廠、增產，全力投入，甚至加碼投資，像是鋒明已落成了二廠，也有更多自行車業者跟進前往設廠。但沒想到在 2006 年，歐盟決定對越南生產的自行車整車課徵反傾銷稅，使得越南自行車業大受打擊，原本年出口一百多萬輛自行車，頓時幾乎歸零。組車廠不是遷往柬埔寨，就是直接關閉，少數如郁珺則轉做內銷，連帶也影響供應鏈裡零件廠的生存，許多業者可說是血本無歸。

失去了當地組車廠的訂單，零件廠只能專心經營外銷市場，努力提升自己的競爭力，所以像鋒明除了改善自身的結構，提升垂直整合能力，成立模具、衝壓部門，提高自製率以增加競爭力外，也積極拓展歐洲市場，並行銷自有品牌。雖然在 2011 年，歐盟對越南的反傾銷稅結束，但對於當地成車廠仍沒有幫助，因為柬埔寨出口歐、美仍佔有關稅較低的優勢，所以目前看不出組車廠的空間；但若未來柬埔寨讓 EU 取消了優惠待遇，越南就會有較大的競爭力。

自行車業的優勢與劣勢

弘越總經理張錦成認為，越南最主要的優勢就是人力成本，投資的環境還不錯，但基礎工業仍有待改進，且人才非常欠缺，雖然現在越南很多人願意學習，但仍必須投入很大的訓練成本。除了越南員工需要教育訓練，臺幹也必須學習越語，才有辦法進行溝通。不過張總經理也坦言，在幾年後，很可能人力成本上的優勢就會慢慢失去，如此勢必會有很多業者又將重心移回臺灣。

整體來看自行車業在越南的發展，輪彥實地走訪當地 16 家臺商，大多表示，勞工薪資較低是越南的最大優勢，目前越南勞工平均薪資大約只有大陸的一半，但語言不通和時常傳出罷工，是造成外資裹足不前的主因；此外，越南的基礎建設、工業尚未完善，原料大多需要仰賴臺灣或大陸進口，也使得成本無法壓低。

加上自行車內銷市場未見起色，因此整體來看，越南當地自行車業者，經營處境並非想像中容易；相反的，在這些自行車業者中，如果能將業務範圍擴展到需求與日俱增的機車市場，則營運相對會有所成長。

越南自行車內銷市場

雖然屬於新興國家，但越南民衆大多寧可騎機車，也不願意騎更經濟實惠的自行車，相較於高達 3,000 萬輛的機車，根據越南兩輪車協會會長阮友山在 2011 年上海自行車展的演講數據，越南的自行車總量僅約 250-300 萬輛。

實際在越南當地觀察，果然路上的機車數量要比自行車多上很多，站在工廠門口看越南勞工下班，也幾乎都是騎機車為主。自行車在越南主要作為通勤之用，當成運動、休閒的用途較少，偶爾可以見到登山車和公路車。據廠商表示，由於曾受到法國殖民的影響，越南人喜愛公路車更甚於登山車，有很少數的專業車友和車隊。自行車主要通路為傳統車店，大賣場裡並沒有賣車，專業車店則還很少見。臺灣自行車業者郁瑁在越南以 ASAMA 品牌每年內銷 30 萬輛，松田也有少量折疊車內銷，主要購買者多為海關、警察等公職人員。

當地主要組車廠包括位於北越、國營的統一，主要生產通勤車，南越則以 107 較大，而 107 很多車則是由郁瑁代工。此外當地的車店和家庭式工廠很多都會自己購買車架、零件進行組車，所以很多市面上的便宜自行車，都是車店自己組，再加上自黏標；也有一些低價車是由中國走私進來，從廣西南寧進來很方便。

以整體越南自行車的內銷市場來說，內銷並不好，規模不大，所以越南自行車業不管是整車或零件，內銷的量都不大。統岳陳皇仁表示，2003 年初到越南時，機車少、自行車多，現在反而自行車少，且比預期的量還少，以越南百岳來說完全沒有做內銷的打算。

至於電動自行車產品，雖然早在 10 年前就已出現，但數量和種類很少。不過目前油價漲價及污染環境等不良條件，促使越南消



▲越南自行車主要通路為傳統車店。



▲和其他東南亞國家類似，越南的街道上永遠都是滿滿的機車。

費者尤其老年人及學生開始關心電動自行車。

越南的機車市場蓬勃可期

很多臺商都有一個共同的想法，越南民族文化的特色之一為「今朝有酒今朝醉」，所以只要有錢一定會拿出來花，加上好面子，因此就算沒錢也要借來花，相較於臺灣人覺得口袋有錢比較重要，越南人則更懂享受。

因此，越南民衆相當捨得購買高價進口商品，不管是手機、自行車或機車，越南民衆都肯砸下大錢，機車中價位最高的 Honda 市佔率（約 40-50%）也最高，甚至成為當地機車的代名詞。而越南消費者喜愛 Honda、Yamaha 等日本品牌的燃油機車，主要是因為日本品牌機車具有長期良好的信譽，且保修及售後服務品質也比較好。

越南民衆對機車的熱愛程度，從人口數與機車量的比例就能看出，越南人口約 9,000

萬，但目前越南機車數量高達 3,000 萬輛，平均 3 個人就擁有一輛機車，可說是家家戶戶必備的交通工具。但再從機車價格和人民所得相比，市售機車平約 1,000 美金（約 NT\$30,000），各大品牌如 Honda、Yamaha、Suzuki，及臺灣的 SYM、Kymco 等，則大約要 2,000 美金（約 NT\$60,000），其中最受歡迎也最高價的 Honda，高價車款甚至可達 3,000 美金。就以一般中等 2,000 美金的車款來看，越南勞工也得花上 1-2 年的薪水來購置，但當地人仍願意以分期付款的方式購買。這也是為什麼臺灣的機車品牌 SYM 在 20 年前就搶先進入越南市場卡位，並躋身前幾大品牌。而現在越南的臺灣自行車業者中，業務涵蓋機車產品的桂盟、雅邦、台發、宏光等，都有不錯的營運成績。

越南機車每月生產數量約為三十幾萬輛，當地市場非常喜歡臺灣及其他進口品牌，像是 SYM 在越南頗受喜愛，而且以前由於路況差，民衆都喜歡大輪子實用的機車，現在路況較好，則越來越喜歡輪子小、外觀好看的機車，對品質、外觀也更加要求。不過由於許多消費者已在 2011 年購車，造成目前市場上供過於求，使得平均售價下滑 5-10%；且在大城市，越南政府正在逐步執行嚴格控制機車數量以及上路行駛的規定，像是越南政府為了改善民衆買賣機車後卻沒過戶的情形，在 2012 年新增規定，騎車者必須為車主本人，也造成機車銷售量的下跌。

2012年中國兩輪車國際展覽前進越南

著眼越南的自行車內銷市場，以及歐盟解除對越南進口自行車的反傾銷稅，使得越南在生產、出口上的優勢環境，獲得中國自行車企業的重視，中國自行車協會於 2011 年 11 月，舉辦首次的越南兩輪車國際展。

中國自行車協會副理事長兼秘書長郭海燕表示，越南近年來經濟發展成績斐然，投資環境不斷改善，許多世界知名企業紛紛將生產基地遷至越南；同時，其國家政策與發展方向將逐步控制機車的發展，規範汽、機車數量，推廣公共交通，無疑將推動今後當地自行車及電動自行車的發展。此外，中國自行車出口歐洲，仍面臨嚴格的貿易壁壘，和高額的反傾銷稅，但 2010 年歐盟解除對越南進口自行車的反傾銷稅，使得越南成為中國兩輪車企業轉移生產基地的好去處。

為了向越南銷售來自中國的自行車產品，由中國自行車協會和中國國際貿易促進委員會上海市分會主辦、上海協升展覽有限公司承辦的「第二屆中國兩輪車國際展覽會」，2012 年 11 月 28 日~12 月 1 日，於越南胡志明市西貢國際展覽中心（SECC）舉行，共有約 19 家中國廠商參與，產品包括自行車、電動車、童車、折疊自行車和零部件產品等。相較上屆越南展，本次展會規模相近，由於整個展會就只有中國廠商，所以規模並不大，展館也必須和同時舉行的「國際貿易博覽會」共用，不過也因此有較多參觀人潮。

其中的深圳喜聯發主要為生產整車，包



▲由CBA帶領19家中國自行車業者前往越南舉辦自行車展。



▲ 深圳嘉聯發業務部經理李恕忠希望能藉由展會讓更多人認識品牌。



▲ 2012年中國兩輪車國際展覽在越南胡志明市西貢國際展覽中心 (SECC) 舉行。



▲ 凱路仕攤位詢問度很高，希望能打進越南市場。

括山地車、折疊車、童車等，今年是第一次到越南參展，希望能藉由展會讓更多人認識品牌，目前主要市場在俄羅斯、南美和東南亞，佔 70%，中國內銷則約 30%；業務部經理李恕忠表示，其中又以東南亞的印尼、馬來西亞和新加坡成長最為明顯，因此他也期待在越南內銷市場能有所發揮，所以希望能藉這次到訪越南，找到當地的代理商。不過他也坦言，看胡志明市道路上自行車的通勤、運動族群不多，市場可能有限。而西塘車圈董事長顧均清在會場上也表示，展氣、效果有限，不如預期。

目前已銷往東南亞市場包括新加坡、泰國和印尼的 Cronus 凱路仕，今年在東南亞市場成長不少，同樣希望能藉由展會開發越南市場。至於在中國內銷的部份，Cronus

凱路仕透過自行車活動行銷，今年一共辦了 4 場聯賽，對於宣傳品牌助益不錯，在內銷也有所成長。產品包括山地車、公路車和折疊車等，業務黃永長指出，尤其是擁有專利折疊器的折疊車，今年頗受好評，銷售量也有提升，希望藉由展會來試試越南市場的水溫。

讓外資裹足不前的罷工問題

選擇越南設廠，對於自行車業來說，一定有其優勢，像是太宇沒有去大陸，而是選擇越南，是因為當時和越南相較之下，中國的政治環境較不穩定，雖然臺灣和中國有同文同種、容易溝通的優勢，但也因而容易被模仿，而且和擁有關稅優勢的在地廠商競爭也不容易。而越南在 1990 年對外開放，平陽省的工業區離西貢港僅 20 公里，進出貨方便，勞力成本相對低，又比較不用擔心產品技術被拷貝，因此才會選擇在越南落地生根。弘越總經理張錦成也認為，越南這邊交通還算方便供應東協市場，出口到泰國三天內可以到，新加坡、馬來西亞都很方便，在臺灣還沒有辦法加入東協以前，從越南前進東協是好的辦法。

勞工薪資不斷調漲

當然除了地利之外，幾乎外資來到越南，著眼的最大的優勢是人力較便宜，但自越南在 2007 年加入世界貿易組織(WTO)時，就承諾改善越南勞工最低基本薪資，並計畫在 5 年內完成。自 2008 年來，越南政府每年 1 月 1 日就調高勞工的基本薪資，2008 年的最低基本薪資是 100 萬越盾(臺幣與越盾約 1:700，折合臺幣約 1,400 元)，但工資的調薪幅度大且次數頻繁，像是在 2011 年 1 月、7 月、10 月各調一次，連調三次後已達約 215 萬越盾(約為新臺幣 3,070)，預計 2013 年初還要再調薪。此公司必須幫勞工繳 21.5% 勞健保，勞工自己繳 8.5%。

越南是共產主義國家，很注重勞工權益問題，據其勞動法規定，每日上班時間不超過 8 小時，每週不超過 48 小時。員工只要在 5 點以後加班，5-8 點為薪資 1.5 倍，10 點以後為 2 倍，假日為 2 倍薪資，國定假日則為 3 倍薪資。尤其女性員工，懷孕至 7 個月後每天上班時間須縮減至 7 小時，生完小孩後有 4 個月產假，據說 2013 年又將把生育休假，從 4 個月增長到半年。不過一般越南工廠不需要提供宿舍，中餐由公司提供，只要有工廠，附近就會有人建房子出租，房租一般約為 70-80 萬越盾，越南勞工大多會 2-4 個人合租，所以壓力不大。

人力素質須靠管理提升

已駐地達九年的百岳經理方世文表示，越南雖然工薪較低，但人力素質幾乎沒什麼成長，比如員工只能重複單一的動作，不會舉一反三，也不會特別去注重品質，只能靠加強管理去改善；因此在訓練成本上的投入，比臺灣高出很多。采岩李副總經理也認為，在工薪上漲的情形下，越南的條件一年比一年差，成本上沒有辦法比中國大陸更

低，能夠分出好壞的只有管理的區別，這也將是對臺商的考驗。

統岳經理陳皇仁也表示越南的勞工管理不易，且熱帶國家的勞工似乎工作效率也比較低。目前越南的優勢，是工薪還在比較低的範圍，從設廠至今，雖然薪資成長，但越南貨幣也貶值，從最初的 1 臺幣比 460 越盾，越已貶值至 1 臺幣比 720 越盾，所以薪資成長速度就沒那麼快。2013 年起新進員工的工資就要 250 萬，如果薪資依這種加法，但產能卻沒有增加，就會有壓力。

勞工的罷工與因應

除了中國之外，越南和泰國是臺商最多的國家，越南則是成長較高的新興市場，且越南的人力薪資即使一年三漲，至今仍是其中最低的；但越南當地的罷工事件頻傳，也幾乎要讓外資望而卻步。



▲工廠內特別把孕婦全都安排在同一條生產線上，做比較輕鬆的工作。



▲人力素質的提升，須靠臺商的管理與教育。

罷工的狀況很多，像煮飯不合口味，加班太多或太少，幹部太嚴、處罰太重，都可能造成局部或全部罷工；此外越南人很注重面子，所以不能在公開場合苛責，尤其北越的生活條件更辛苦，個性上更強悍。不過辦事處楊處長指出，最終問題的關鍵還是在於越南通膨高，一旦勞工覺得收入沒有辦法支撐生活，就會要求加薪，於是開始雙方拉鋸。而臺商必須有所認知，物價上漲、薪水不夠用確是實情，尤其在大城市更明顯，像是臺商集中的胡志明週邊，消費成本就相當高。若以全越南來看，年平均所得約 1,300 美金，但胡志明市則達 3,000 美金，是平均的兩倍多，雖然一級、二級城市的基本薪資不同，但在城市居住即使收入較高，仍趕不上消費水準的攀升。

面對罷工，很多外資都在質疑，明明公司付的薪資已高於法律規定的基本工資，為什麼員工還要罷工？楊處長指出，事實上沒有一家公司低於基本工資，但越南政府所訂定的基本工資，是指完全沒有技術性的工作，勞工當然不願意領最低薪資。很多業者也抱怨，公司已經對勞工那麼好了，福利也有照顧，怎麼還罷工？但在低所得的社會，收入才是最重要的，即使只是增加一點都很重要，勞工自然願意為增加薪資而參與罷工。

至於越南政府的處理態度，會認為反正勞工都賺那麼少，當然會希望業者就多少加一點。楊處長時常勸廠商，不管是在這個共產國家，還是在民主國家，政府大多都會站在勞方立場。而臺灣業者大多做外銷，因延遲交貨日而蒙受的損失，往往比加薪還要高，所以首要的就是如何復工，再來談怎麼加薪。

弘越總經理張錦成認為發生罷工，勞資雙方都必須檢討，投資者想用最少的付出，得到最大的收穫，而勞工不懂得溝通的手



▲勞工薪資的調漲，永遠跟不上飛漲的物價。

段，就會常常罷工，不過隨著現在薪資不斷提升，罷工也有比較減少的現象。他建議資方應換個角度想，越南勞工的薪資本就不高，一定想多要求一些工薪，是很正常的。采岩副總經理李茂生也指出，越南政府沒有在控制物價，物價不斷上漲，所以即使加薪也趕不上通貨膨脹。而臺灣商會也一直向越南政府溝通建言，要控制物價，社會才會穩定。

自行車聯誼會會長蔡文瑞也認為，罷工是當地經濟環境轉變的一個過程，過去越南勞工沒有固定的調薪，在長久的薪資停滯下，員工就會失去耐性而罷工甚至暴動，造成社會、企業和員工三輸的狀況。所以臺商會就曾不斷建議越南政府，應結合各方意見，定時調薪；且不管是軍公教、外資、本地企業，薪資的狀況與調薪的動作都不應該脫鉤，讓勞工能做得安心，自然就會穩定。因此雖有罷工問題，但只要好好對應就不成問題，且現在越南的基礎工業與交通建設都在持續進步中，如果零件廠能妥善

經營與擁有外銷能力，相信在越南都能有所發揮。

不過從另一方面來看，2012 年前半年還有二、三十家臺商遭遇罷工狀況，因此不管是臺灣或是中國業者，想要移往越南大多屬於勞力密集的產業，一聽到罷工當然就是望而卻步，所以 2008 年後中國和臺商來考察的多，但投資者少；和欣總經理賴銘棟也說，往年幾乎每年都會有幾十個臺商來向他詢問越南投資的狀況，但 2012 年僅有 3 間廠商來問。越南雖然想要吸引高科技產業，但還是需要大量製造業來支撐其經濟，而罷工頻傳，對越南而言是很大傷害，就一個要吸引外資的國家來說也極為不利。采岩副總經理指出，一旦一家工廠開始罷工，就會產生連鎖效應，有一些廠商如鞋業、木器、成衣，已經因為受不了而撤走，La New 也在最後一次罷工後於 2010 年移到柬埔寨，結果就是勞方、資方雙輸的局面。而 2011 年寶成曾發生重大罷工，強迫加薪約 700 新臺幣，13 萬人一次加了 7、8 千萬新臺幣，於是後來寶成也只得增設其他廠區以分散風險。

避免罷工造成損失

郁琚經理方信介表示，面對罷工，郁琚抱持從不妥協的態度。基於資方的立場，勞方真的反應有什麼問題，自然是去做改善，做補償。以法規來說，合法罷工由公會提出，若資方沒有回應的話，勞方就可以申請合法罷工，但一般都是非法罷工，就是照勞動法規定來處理。

越南百岳經理方世文則認為，至於罷工狀況難免會發生，大部份是薪資的問題，因此只要聽聞附近有準備罷工的消息，會事先特別去做預防，和員工做溝通、依法規行事，盡早處理，避免罷工的情形發生造成損失。

以太宇為例，也曾碰過 3 次無預警罷工，但行政經理董若喬說，公司立場是不在罷工期間談，每個公司都會設立工會，在面對罷工時，就會讓工會去處理，做第一線的緩衝，接著就由台幹來處理；但立場同樣就是「絕不妥協」，因為依越南的勞動法規定，勞工一個月曠工 5 天就可以開除，但平時只有早餐吃自己，罷工時必須三餐吃自己，所以等到第四天，很多人就會放棄罷工。

面對罷工的狀況，董若喬認為只要自己廠內一切依法，自然就能站穩腳步；有些處理方式則是需要靠智慧拐個彎，像是當地勞動法規定很多，如規定遲到卻不能扣薪，那員工遲到一小時，卻不能扣一小時怎麼辦？轉個彎實付 7 小時就沒問題。太宇也會教育員工循正常管道來溝通，畢竟公司也知道生活物資都在漲，所以工會可以去調查物價的實際資訊，來建議資方考量是否調薪，以避免再度發生罷工。

采岩李副總經理認為，在越南的經營將會越來越辛苦，2012 年統計越南外資倒了八千多家，撤銷營業登記的有 3 萬多家，但臺灣自行車業者都相當認真，以廠為家，即使環境上困難，仍不斷以改革自身體制、提升競爭力，累積多年的經驗，才有辦法在越南生存下來，不過越南的經營「越來越難」，則恐怕仍是必然的趨勢。



▲勞工罷工無非是要爭取更高的薪資。

駐胡志明市臺北經濟文化辦事處

對於到越南投資，或是到越南工作的臺商，都一定要接觸到的當地的官方代表單位，就是「駐胡志明市臺北經濟文化辦事處」。根據駐胡志明市臺北經濟文化辦事處處長楊司恭表示，由於1975年以前有南、北越，統一後北越的河內為其首都，是政治中心，南越的胡志明市是經濟中心。所以臺灣於1992年6月30日與越南簽署相互設處協定，在河內市設「駐越南臺北經濟文化辦事處」（簡稱「駐越南代表處」）；而八成臺商都集中在胡志明市週遭區域，因此在胡志明市設「駐胡志明市臺北經濟文化辦事處」（簡稱「駐胡志明市辦事處」）以服務臺商。對臺商服務首要目標，是要讓臺商能在這裡安居樂業，並對經貿做出貢獻。像是臺商來到越南投資，從臺灣進口機械、原料等，再由越南出口，帶動出口讓越南有貿易的出超。

臺越關係發展迅速，自1992年相互設處且通航迄今，倘包括經第三國之間接投資，臺灣為越南第一大外資、第1大勞動市場、第3大貿易逆差國、第4大進口國、第5大貿易夥伴、第13大出口國。在越南的臺商已逾3萬人，有超過8萬名越南配偶及逾9萬名越勞在臺灣生活及工作，兩國在財政金融、農漁業、衛生、文教、科技等方面之合作關係相當密切。

要如何達到這些目標，則是辦事處的協助方向，好比是越南的稅務變動、勞工法的變動，透過辦事處的匯整與翻譯成中文，讓臺商能即時了解法規。再如越南現在很講究環保法規，現在工廠內的家庭、工廠廢水都受到嚴格管理；現在的消防法規，也要求廠房要有消防設備，並設置煙霧偵測器、灑水設備，如果廠商未能事先了解法規並依

法處理，則很容易就會受罰。

此外常出現的問題，就是因為越南當地通膨嚴重，勞工認為收入未能跟得上通膨時，典型做法就是罷工，這時辦事處就要協調公安、勞工單位、工團等各單位，協商如何趕快結束罷工，以減少臺商的損失，畢竟臺商都是接外銷訂單為主，罷工很容易造成交期延遲。另一項攸關臺商的就是婚姻，像是臺商或臺灣民眾要娶越南太太，要帶太太、女朋友回臺灣，都必須到辦事處辦理手續。



▲駐胡志明市臺北經濟文化辦事處處長楊司恭。



駐胡志明市臺北經濟文化辦事處

電話：+84-8-38346264~7

地址：胡志明市第十郡阮智芳街336號

臺灣商會讓臺商在異鄉不孤單

越南自 1987 年底公佈外人投資法，正式進入市場開放的新紀元，許多臺商陸續前往投資，1994 年 6 月，臺商組織分別在北越和南越創立了臺商聯誼會，之後兩會合組「越南臺灣商會聯合總會」，並以區域畫分 12 個分會，以及 3 個不同產業的聯誼會。臺灣商會的主要功能在和越南政府建立關係，並收集、翻譯並傳遞越南政府各方面的法令資訊，讓臺商的工作更容易運行。

分會中之一的平陽省臺灣商會，即是越南自行車業主要集中的區域，同時也是最大的一個分會，整個平陽省內的臺商臺灣商會約有 1,200 家，加入商會的就有 5 百多家廠商。平陽省臺灣商會會長陳志成表示，建立官方關係，以協助廠商是其主要目的，不久前才召開一個海關座談會，討論稅務問題，其他如公安、消防等法律問題，商會都能協助，建議臺商一定要加入商會。當然即使沒

有加入商會，發生罷工或其他狀況，商會一樣會協助處理。

副會長兼秘書長蔡苑真則表示，商會的會務活動包括例行的理監事會議，每季會舉辦重要慶典聚餐，像是春酒是最重要的，開桌達 120 桌以上；還有端午和中秋節，臺商們雖然不能回家團圓，也能在海外和臺商同團圓，感受年節氣氛。此外很重要是商會內附設有幼稚園，已開設 10 年，3 年前更爭取到位在胡志明市的臺灣學校，到此設置有國小一、二年級平陽分部，讓一、二年級的小朋友省去舟車勞頓的辛苦，也讓臺商家長不用為子女的教育問題而傷腦筋，可以說造福相當多長駐越南的臺商們。

越南平陽省臺灣商會

電話：+84-650-3729050

地址：平陽省逸安市神浪二工業區統一大道29號



▲越南平陽省臺灣商會會長陳志成(左)與副會長兼秘書長蔡苑真(右)，熱情邀請臺商在年節時一起聚餐團圓。



▲商會外建有巧聖廟，主祀木工業的祖師爺魯班，庇佑臺商在越南的經營蒸蒸日上。



▲平陽省臺灣商會附設有幼稚園和國小一、二年級，讓臺商不用為子女的教育傷腦筋。



臺商自行車聯誼會互助互惠



▲現擔任越南自行車業聯誼會會長的鋒明執行長蔡文瑞，希望藉由彼此交流帶來向上提升的力量。



▲越南自行車業聯誼會會員廠商們經常合作接待來自臺灣或其他各國的客戶。

早期在臺灣自行車業者初赴越南投資後，即設立了自行車業聯誼會，但在 2006 年遭遇歐盟對越南自行車整車廠施以反傾銷制裁，當時多數會員只能忙於自身工廠的營運，較為無暇參與，聯誼會因而受影響停擺。時至 2011 年 11 月，聯誼會在各家會員廠商的鼓勵與支持，以及鋒明執行長蔡文瑞的奔走下，終於重新恢復運作。

自行車業定期合作與交流

現在會長蔡文瑞表示，臺灣在越南已是第三大外資，聯誼會的作用，是要串聯臺商的力量才能做更多事，且廠商間彼此交流也會帶來向上提升的力量。

在商機方面，聯誼會以母雞帶小雞的精神，把分布在越南各省、市的自行車整車、零組件，與其他相關產業供應鏈例如貼標、漆料、機械等，各廠商結合起來，共同拓展越南內銷、歐美及其他國際間的商機，彼此合作接待來自臺灣或者其他各國的客戶，像是不少東歐的小組車廠，到當地就會一次

採購幾家業者的產品，併成一貨櫃，互助互惠的結果帶來了更多的商機；發揮 1 加 1 大於 2 的功能，以期在國際間打響臺灣自行車產業在越南生產的知名度。

在業界的彼此交流方面，聯誼會每個月安排各會員間工廠的觀摩與學習，讓各個會員打開心胸與工廠大門，懷著「他山之石可以攻錯」的態度，來提升自身工廠的管理方法，增進生產效率；同時也藉由每 2 個月一次的例會與餐敘，宣導越南政府的新政策、新法規，或者不定期與來自臺灣的產官學界人員交換意見，以期協助各會員廠能減少牽絆，專心發展自己的事業。

除了希望藉由聯誼會的正面力量，讓身在越南的自行車業能共存共榮外，另一方面聯誼會也在籌備自行車聯誼會車隊，由自行車廠及零件廠支持，建立一支專業車隊，計劃在 2013 年起開始舉辦騎車活動，讓越南臺商們能事業與健康兩相得意。（待續）

下一期將有 16 家在越南設廠的臺資自行車廠現況報導，包括：百岳、弘越、宏光、桂盟、建大、宜興、雅邦、建興、和欣、旺昇、郁瑤、松田、台發、鋒明、采岩與太宇等，敬請期待！